



Automotive Navigation Data

**Notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van
AND International Publishers N.V. gehouden op 11 mei 2017**

**Notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van
AND International Publishers N.V., gehouden te Rotterdam op 11 mei 2017**

Agenda

1. Opening van de algemene vergadering van aandeelhouders (de "**Vergadering**")
2. Mededelingen
3. Notulen buitengewone vergadering van aandeelhouders 10 oktober 2016 (*ter bespreking*)
4. Verslag van de Raad van Bestuur over de gang van zaken en gevoerde beleid in 2016 (*ter bespreking*)
5. Implementatie van het remuneratiebeleid gedurende het boekjaar 2016 (*ter bespreking*)
6. Vaststelling jaarrekening 2016
 - a) vaststelling van de jaarrekening 2016 (**stempunt**)
 - b) reserverings- en dividendbeleid (*ter bespreking*)
 - c) vaststelling bestemming van de winst over 2016 / winstuitkering (**stempunt**)
 - d) corporate governance (*ter bespreking*)
 - e) decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen gevoerde beleid (**stempunt**)
 - f) decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht (**stempunt**)
7. Delegatie benoeming Accountant (**stempunt**)
8. Verlenging aanwijzing bevoegdheid uitgifte aandelen (inclusief het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen) (**stempunt**)
9. Verlenging aanwijzing beperking of uitsluiting voorkeursrecht (**stempunt**)
10. Stand van zaken
11. Rondvraag
12. Sluiting

1. Opening van de algemene vergadering van aandeelhouders (de "Vergadering")

De voorzitter: Oké, good morning lady and gentlemen, goedemorgen dame en heren. Welkom op deze fraaie lentedag, eindelijk. We hebben dus vandaag de meeting, de aandeelhoudersvergadering in het Nederlands. We hebben een Amerikaanse commissaris, vandaar dat er een vertaler bij zit om hem volledig te laten meedelen in onze vergadering en alles wat er omheen zit. We hebben een agenda die niet afwijkt van die van de afgelopen jaren, notulen van de buitengewone algemene vergadering van 10 oktober jl., waarin Barry Glick, onze Amerikaanse commissaris, werd benoemd, het verslag van de Raad van Bestuur, de implementatie van het remuneratiebeleid, de jaarrekening 2016, de situatie omtrent de benoeming van de accountant, de bevoegdheid omtrent de uitgifte van de aandelen en ook over voorkeursrechten. Dat zijn de laatste twee punten ten aanzien van aandelen, dus stempunten. De stand van zaken zal daarna door Hugo van der Linde, onze CEO, verder worden toege-licht. Dat is de agenda. Ik krijg net door hoe we staan met de vertegenwoordiging deze agenda. Er zijn 1.981.514 aandelen, er zijn in zijn totaliteit ongeveer 3,7 miljoen aandelen als ik het uit mijn hoofd zeg en 53,2% van het geplaatste kapitaal is aanwezig. Dat is mooi. Nogmaals welkom iedereen.

De heer Stevense: Mijnheer de voorzitter?

De voorzitter: Mijnheer Stevense.

De heer Stevense: Is het mogelijk dat u punt 10 tegelijk met punt 4 behandelt?

De voorzitter: Hugo, stand van zaken tegelijk met punt 4. Ik denk dat we toch eerst het oude jaar moeten afwikkelen, maar ook de vaststelling van de jaarrekening. De stempunten van de vaststelling van de jaarrekening staan bij punt 6, die volgen eigenlijk min of meer op punt 4

De heer Stevense: Dan kunnen we de stand van zaken direct meenemen in de vraagstelling.

De voorzitter: Ik wil even aan deze volgorde vasthouden, maar er zit erg weinig tijd tussen die twee punten. We streven ernaar dat er zo weinig tijd tussen zit dat ik me zelfs op mijn leeftijd nog kan herinneren wat ervoor is behandeld, laat ik het zo zeggen.

2. Mededelingen

De voorzitter: Ik heb geen mededelingen.

3. Notulen buitengewone vergadering van aandeelhouders 10 oktober 2016 (ter bespreking)

De voorzitter: Zoals gezegd, was het voornaamste punt toen de benoeming van Barry Glick in de Verenigde Staten.

De heer Van der Linde: Er staan geen microfoons in de zaal. Wil je de vraag herhalen zodra die wordt gesteld?

De voorzitter: Ja, oké. Ten aanzien van de notulen van de vergadering van 10 oktober jl. We hebben de notulen van de officiële aandeelhoudersvergadering van daarvoor, een jaar geleden, voorstel tot de benoeming van de heer Glick, rondvraag. Zijn er vragen of opmerkingen over de notulen van de vergadering van 10 oktober jl.? Geen vragen of opmerkingen, dan zijn ze bij dezen geaccordeerd. Dank aan het secretariaat.

4. Verslag van de Raad van Bestuur over de gang van zaken en gevoerde beleid in 2016 (ter bespreking)

De voorzitter: We gaan door met het verslag van de Raad van Bestuur over de gang van zaken van het in 2016 gevoerde beleid. Ik neem aan dat u allemaal het jaarverslag zoals dat hier voor ons ligt hebt bestudeerd. Het was natuurlijk op zich een goed jaar en Hugo, ik denk dat jij een korte toelichting kunt geven op de gang van zaken. We zitten natuurlijk in een branche die sterk in beweging is. Men spreekt tegenwoordig natuurlijk niet alleen over nieuwe technologie, maar ook over artificial intelligence, auto's die van alles en nog wat zelf kunnen doen, zelf parkeren, zelf kunnen rijden, en het is eigenlijk een voorrecht om met AND in een dergelijke omgeving te kunnen opereren, waarbij het natuurlijk de kunst is om in de gaten te houden wie welke belangen heeft en hoe de situatie in diverse delen van de wereld zich ontwikkelt. Hugo, wil jij kort door het jaarverslag heenlopen?

De heer Van der Linde: Ja, dank je wel Rob. Dan de algemene ontwikkeling in 2016. In januari is de navigatiekaart van Canada afgerond en daarmee is de upgrade van het verrijkingprogramma van onze Noord-Amerika kaart afgerond en, zoals we al vaker hebben gezegd, is daarmee de dekking van onze navigatiekaarten verdubbeld. In februari hebben we een belangrijke licentieovereenkomst afgesloten met één van de grootste internetbedrijven van Europa. We mogen hun naam helaas niet noemen, we zijn in ieder geval overeengekomen dat we hen mogen duiden als één van de grootste internetbedrijven van Europa. De licentieovereenkomst omvat wereldwijde kaartdekking en heeft een materiële bijdrage geleverd aan onze omzet. Verder hebben wij in april een licentieovereenkomst afgesloten met CycloMedia. Dat stelt ons in staat onze technologie, de digitale kaarten, verder te ontwikkelen door middel van door de auto gegenereerde data. Daarop ga ik bij de stand van zaken verder in. Ook onderdeel daarvan is dat wij zijn toetreden tot ADASIS, het platform voor autofabrikanten en kaartenmakers. Ook daarover vertel ik straks meer. Over onze ontwikkelingen binnen de automotive: we hebben eerder al aangegeven dat we onderzoek in die markt doen. In het derde kwartaal hebben we een nieuw product opgeleverd. Daar hebben we al met een gerenommeerde klant een meerjarig verkoopcontract gesloten. Dat zijn gedetailleerde postcodegebieden voor de USA, dat zijn unieke data en dat bestaat verder nog niet in de markt. We zijn al druk bezig dat te verkopen. Ook daarop kom ik straks in de stand van zaken terug. Verder is uiteraard de voordracht en de benoeming van Barry Glick als lid van de Raad van Commissarissen een belangrijke ontwikkeling. Dat is op 10 oktober jl. beklonken. In het vierde kwartaal van 2016 hebben we Bennett Moe aangesteld als vicepresident Sales en daarmee een kantoor in Noord-Amerika geopend om onze verkoop uit te breiden. In het algemeen, in 2016 voerden we een aantal maatwerkopdrachten uit. Er is bijvoorbeeld met de Nederlandse politie een taalserver met points of interest geleverd en er is samen met onderdelen van de Nederlandse overheid een tile-server geleverd. We hebben diverse andere maatwerkprojecten opgeleverd. Voor sommige zijn we volledige geheimhouding overeengekomen. Ik geef nu het woord aan Arjan Stuurman met betrekking tot de financiële gegevens.

De heer Stuurman: Dank je wel Hugo, ik zal een korte toelichting geven op de financiële prestaties over 2016. 2016 was wederom een goed jaar voor AND. We beginnen met de winst- en verliesrekening. De omzet is gestegen met 22%, van € 6 miljoen naar € 7,3 miljoen en, zoals Hugo al zei, heeft het contract dat we in februari hebben afgesloten een belangrijke bijdrage geleverd aan de omzet en het resultaat over 2016. De totale bedrijfskosten zijn licht gedaald van € 4,5 miljoen naar € 4,4 miljoen. Als we even kijken naar de onderliggende kostencomponenten die we kennen in onze verlies- en winstrekening, is een aantal kosten gedaald en een aantal kosten gestegen. De personeelskosten zijn licht gedaald, van € 2,4 miljoen naar € 2,3 miljoen. Op aandelen gebaseerde beloningen gingen van € 600.000 naar € 200.000. De afschrijvingen op de immateriële en de materiële vaste activa zijn gestegen en dat houdt verband met de terugname van de bijzondere waardevermindering die we in 2015 hebben teruggenomen, een bedrag van € 2,5 miljoen, dat ziet u ook in de winst- en verliesrekening. Over die terugname wordt opnieuw afgeschreven over de resterende looptijd dat die terugname duurt en daardoor zijn de afschrijvingen gestegen van € 600.000 naar € 800.000 op de database. De overige bedrijfskosten zijn in 2016 ook licht gestegen, van € 800.000 naar € 900.000. De kosten voor de verdere ontwikkeling van onze database, de kaartlagen die we daarin hebben, activeren we. We hebben in 2014 en 2015 een omvangrijk investeringsproject gehad. Toen, in 2015, waren de geactiveerde ontwikkelkosten nog € 1,4 miljoen, en met het afwikkelen van de Noord-Amerika kaart die we in januari 2016 hebben opgeleverd, zijn de ontwikkelkosten gedaald naar € 600.000 in 2016. Het bedrijfsresultaat is € 5,4 miljoen in 2015 en € 3,5 miljoen in 2016. Dan zijn er nog wat financieringslasten, die zijn materieel niet zo hoog. Het resultaat voor belastingen is gedaald van € 5,3 miljoen naar € 3,5 miljoen, maar als het eenmalige effect van de terugname van de bijzondere waardevermindering uit 2015 wordt gehaald, is het resultaat voor belastingen ruim gestegen, van € 2,8 miljoen in 2015 naar € 3,5 miljoen in 2016. Nettowinst, we betalen ook winstbelastingen, tenminste we betalen geen winst, we hebben nog compensabele verliezen, maar de belasting die daarover moet worden betaald, kunnen we compenseren met die verliezen. Die zijn in 2016 € 0,7 miljoen. Per saldo resteert een nettowinst van € 2,8 miljoen. Verdeeld over de 3,7 miljoen uitstaande aandelen, leidt dat tot een gewone winst per aandeel van € 0,75. Dan de geconsolideerde balans. Zoals bekend is onze belangrijkste asset, ook ons kasstroom genererend vermogen, opgesloten in de database. Die staat vermeld onder de immateriële vaste activa op de balans, in 2016 voor een bedrag van ruim € 13 miljoen. De liquide middelen zijn gestegen van € 4,5 miljoen naar € 6,9 miljoen in 2016 en daarmee zijn de totale activa in 2016 verder gestegen van € 20,2 miljoen naar € 21,7 miljoen. Het Eigen Vermogen is wederom gestegen dankzij de resultaten die we hebben gerealiseerd, van € 18,1 miljoen in 2015 naar ruim € 20 miljoen in 2016. Dan het geconsolideerde kasstroomoverzicht, net ook al besproken, op de balans. De liquide middelen zijn met € 2,4 miljoen gestegen. Dat is onder te verdelen in een aantal com-

ponenten. Allereerst is de operationele kasstroom uit operationele activiteiten gestegen van € 2,3 miljoen naar € 3,7 miljoen. Investeringskasstromen zijn gedaald, ook net al besproken bij de winst- en verliesrekening, € 1,5 miljoen in 2015 en € 0,7 miljoen in 2016. We hebben in 2016 ook dividend uitgekeerd en dat is zichtbaar in de financieringskasstroom. Die is in 2016 € 0,6 miljoen en een belangrijk deel daarvan heeft betrekking op de uitkering van dividend. De totale kasstroom is € 2,4 miljoen positief, waardoor het saldo liquide middelen is gestegen naar € 6,9 miljoen. Dan nog een overzicht over de vooruitzichten voor 2017. Dat komt eigenlijk één-op-één uit het persbericht van de jaarcijfers dat we in maart 2017 hebben gepubliceerd. Ik lees de letterlijke tekst uit dat persbericht maar even voor. 2016 is wederom een goed jaar geweest, economische omstandigheden, marktontwikkelingen, verdienmodellen voor digitale kaarten in hoge mate onzeker, resultaatontwikkeling zal onder andere afhankelijk zijn van de sterkte van het economisch herstel en de ontwikkeling in de markt voor navigatie en locatie gebaseerde diensten. We kennen nog een hoge mate van afhankelijkheid van een beperkt aantal klanten en nieuw te acquireren opdrachten. Zoals gezegd, hebben we in december 2016 een kantoor in Noord-Amerika geopend en daarmee verwachten we de Noord-Amerikaanse markt verder te ontwikkelen voor AND. We verwachten ook verdere voortgang te boeken met het onderzoek en de initiatieven in nieuwe markten zoals de automotieve en we zijn positief over de opkomende mogelijkheden binnen de huidige snel veranderende technologische en marktontwikkelingen. AND geeft geen financiële verwachting over 2017. Dit was mijn toelichting op de financiële prestaties over 2016.

De voorzitter: Dank je wel Arjan en Hugo. Zijn er vragen? De heer Stevense.

De heer Stevense: Ik wil iedereen bedanken voor de inzet en het resultaat. Wat ons weer opvalt, en dat hebben we een aantal jaren geleden ook gehad, is dat er weer een licentieovereenkomst is afgesloten en de naam niet mag worden genoemd. We hebben een man in Noord-Amerika en we weten nog steeds niet wie of wat of hoe. Dat vind ik toch een beetje vreemd.

De voorzitter: De vraag gaat over de licentieovereenkomst, dat de naam niet mag worden genoemd en dat dit als een beetje vreemd wordt ervaren. De situatie is natuurlijk zo dat als je met bepaalde bedrijven zaken doet, dat geldt niet alleen voor licentieovereenkomsten maar dat geldt ook voor toeleveringen van onderdelen is mijn ervaring, een aantal bedrijven, met name bedrijven die erg sterk in de marktpositie zitten, niet willen weten dat zij op die manier in de business zitten. Dat kan zijn door middel van een licentie. Wat ik zei onderdelen soms, fabrieken in China die onderdelen voor bepaalde grote bedrijven in de wereld maken, mogen die naam ook niet noemen omdat concurrenten daar ook naartoe kunnen gaan en dezelfde dingen snel kunnen namaken enzovoorts. Dat is de situatie. Hugo, heb jij nog toevoegingen?

De heer Van der Linde: Nee, ik heb geen toevoeging. Dit is uitdrukkelijk de wens van de klant zelf. Wij zijn er zelf groot voorstander van de naam wel te noemen, we zijn er erg trots op. Dat vragen we ook en ook de omschrijving van een van de grootste internetbedrijven in Europa: daar is echt onderhandeld over tot hoe ver we kunnen gaan om toch iets te mogen noemen over die naam.

De voorzitter: Het is zoals het is.

De heer Van der Linde: Ja. Het is uitdrukkelijk de wens van de klant. Het gaat ons om het resultaat. We noemen de naam liever wel, maar ook zonder de naam zijn we blij om een overeenkomst af te sluiten.

De heer Stevense: U zei het al, u bent afhankelijk van enkele grote klanten. Welke scenario's hebt u in de kast als enkele klanten wegvallen?

De voorzitter: Scenario's als er enkele grote klanten zouden wegvallen, Hugo.

De heer Van der Linde: Ja, eigenlijk iets wat we al de hele tijd doen, is dat we onze stinkende best doen om klanten te blijven acquireren, tegelijkertijd ook te blijven innoveren, technologie te ontwikkelen en onze kaartendatabase te bouwen om maar relevant te blijven voor onze klanten. Daar zijn geen garanties, maar de afgelopen jaren waren we daarin succesvol en het is de bedoeling dat te blijven.

De voorzitter: Dat zijn de beste garanties. Het is net als bij een softwarebedrijf, daar weet je ook nooit van tevoren welke opdrachten je waarvan krijgt. Je weet alleen dat die markt continu in beweging is en

dat dus grote bedrijven en kleinere bedrijven, maar zeker ook grotere bedrijven, continu behoefte aan vernieuwing hebben en dat ze daarop niet hun totale capaciteit gaan opbouwen omdat dit voor hen niet erg efficiënt is. Er werden een paar voorbeelden genoemd, bijvoorbeeld de politie. Er zijn talloze mogelijkheden om ook het aantal kleinere opdrachten uit te breiden en ik weet dat het management dat ook scherp in de gaten houdt.

De heer Stevense: U sprak over de ontwikkelingen. Het valt ons op dat u geen start-ups hebt overgenomen of ermee samenwerkt. Kunt u daarover iets meer zeggen? Bij AND is schaal eigenlijk een probleem en het helpt weer mee als we via start-ups de schaal kunnen vergroten.

De voorzitter: Ik zal zo hierover het woord aan Hugo geven. Het enige probleem met start-ups is natuurlijk dat het percentage succesvolle start-ups natuurlijk vrij beperkt is, al hoop ik dat dit er zeer veel in Nederland zijn. Als je naar onze omvang kijkt, is dat tegelijkertijd een beperking om grote risico's te nemen, om veel geld in start-ups te stoppen. Als je een bedrijf van een miljard zou hebben, is het niet zo moeilijk € 20 miljoen of € 30 miljoen in een start-up te stoppen, met een kans van 10% of 20% dat het echt zeer succesvol wordt, maar onder deze omstandigheden is dat natuurlijk toch een situatie. Dat wil natuurlijk niet zeggen dat het bedrijf niet open staat voor start-ups die bezig zijn in deze technologie en die nieuwe ideeën hebben. Ik was in 2016 voor een ander bedrijf in Amerika, bij Cisco, een erg groot bedrijf met een omzet van € 50 miljard, dat veel met start-ups werkt. Zij hebben daar een aparte afdeling gecreëerd die alleen maar met start-ups spreekt en die daarvoor de financiële middelen heeft onafhankelijk van wat er in de rest van het bedrijf gebeurt. Als je met mensen in een bedrijf gaat praten, hebben die weer hun eigen belangen, ze hebben alles al uitgevonden en weten alles al. Als je een klein bedrijf bent, is het risico natuurlijk wel groter. Hugo, misschien wil jij daar ook nog iets over zeggen.

De heer Van der Linde: We spreken met erg veel bedrijven, niet alleen start-ups, maar ook met grotere bedrijven. Primair is wat je aan elkaar toevoegt en pas als je dat voor ogen hebt, ga je kijken welke vorm het meest effectief is. Dat zou acquisitie kunnen zijn, maar het kan ook zijn wat we met CycloMedia hebben gedaan; gewoon een samenwerkingsovereenkomst sluiten. Ik zeg altijd: keep it simple, kijk wat het doel is dat je met een samenwerking wilt bereiken en hoe je dat op de meest simpele manier kunt realiseren, maar daarbij sluit ik een acquisitie niet uit. We hebben wel start-ups gesproken waarvan we wisten dat ze te koop stonden, maar daarin zagen we te weinig toegevoegde waarde om überhaupt iets samen te doen, laat staan om een acquisitie te plegen.

De heer Stevense: Je kunt natuurlijk ook zeggen: we proberen het eens met 30%. Dan krijg je een kijkje in de keuken en dan kun je het daarna altijd uitbreiden.

De heer Van der Linde: We kijken altijd in de keuken omdat we wel willen weten met wie we samenwerken en dat is geen probleem, maar het moet wel iets toevoegen. Als het niets toevoegt, maakt het eigenlijk niet uit of het gaat om 10%, 30% of 100%.

De heer Stevense: U noemde ADASIS even en daar zouden we graag iets meer van willen weten: wat de toegevoegde waarde is, hoeveel financiën ermee zijn gemoeid.

De heer Van der Linde: ADASIS is een samenwerkingsplatform waarin kaartenmakers en autofabrikanten samenkomen om te spreken over welke protocollen en standaarden worden gehanteerd. Dat kaartenmakers iets maken waarmee de autofabrikanten iets kunnen en andersom, dus dat daar een soort uniformiteit ontstaat. De financiën, even uit mijn hoofd kost het lidmaatschap € 20.000 per jaar.

De heer Stevense: Hebt u al enig idee of daar iets positiefs uitkomt?

De heer van der Linde: In ieder geval leren we erg veel over de markt. Ik kom straks terug op onze research in de automotive sector en de projecten die we daar doen. We leren erg veel van ADASIS. De automotive is voor ons een relatief nieuwe business. Het is een erg conservatieve business, lastig om tussen te komen. Wat we wel zien, is dat er met nieuwkomers zoals Tesla en Google en initiatieven met de zelfrijdende auto veel meer openheid is om ook met partijen te spreken die wat minder een achtergrond in de automotive hebben. Het is een route met een iets langere adem, maar die hebben we al enige tijd geleden ingezet. ADASIS is daar een onderdeel van en daar leren we veel van.

De heer Stevense: Tot slot het kantoor in Amerika. Je moet daar minimaal twee mensen neerzetten en hoe is de kosten-batenanalyse hiervan?

De voorzitter: The question is: the office in the United States, the costs and the benefits.

De heer Van der Linde: We hebben in december 2016 Bennett Moe aangesteld.

De heer Stevense: Eén man? Je moet toch minstens twee man hebben?

De heer Van der Linde: Nee, we hebben één man. We hebben inmiddels ook een entity in de US en we zijn nu bezig met natuurlijk heel hard te trekken en te acquireren, ik zal daarover straks meer vertellen. We spreken al met de grotere bedrijven, daar vloog ik zelf elke keer voor over. We proberen nu juist ook de middelgrote groep daaronder goed te benaderen. Dat kost wat tijd, maar ik moet zeggen dat het tot nu toe positief werkt, ook in dat we veel beter leren wat daarvoor nodig is. De Amerikaanse cultuur lijkt wel heel erg op die van Europa, maar is toch ook wel heel erg verschillend.

De voorzitter: Zoals u zult begrijpen, hebben we geen toestemming aan mijnheer Trump gevraagd om in Amerika te beginnen. Het is goed dat we daar een kantoor hebben omdat daar op dit moment natuurlijk toch veel ontwikkelingen in de technologie plaatsvinden. Andere vragen heren?

De heer Beijleveldt: Ik heb een vraag over pagina 35. Waarom is besloten de cost of capital te verhogen?

De voorzitter: Dat de cost of capital hoger is geworden. Arjan.

De heer Stuurman: Dat bestaat uit een aantal componenten, de WACC, we houden dat jaarlijks tegen het licht in het kader van de impairment test en we kijken ook naar de ontwikkelingen in de markt. Het bestaat uit een bèta die soms wat wijzigt en die bèta heeft sowieso impact op de berekening van de WACC, dat heeft te maken met de volatiliteit van het aandeel. Als dat heel volatiel is, is ook de bèta over dat jaar hoger en dat leidt ook tot een hogere WACC. We houden ook rekening met andere aspecten zoals kleinschaligheidsovername en het langetermijnrendement op beursfondsen. Over het algemeen zijn die variabelen stabiel, maar bijvoorbeeld een component als de WACC en de korte termijn risicovrije rente fluctueert natuurlijk nog wel eens, daar sluiten we aan op Nederlandse staatsobligaties. Het langdurige rendement, omdat we ook een langdurige horizon nemen voor de discounted cashflowmethode, waarmee we het contant maken, speelt daarin mee. In het geval van dit jaar heeft het tot deze uitkomst geleid.

De voorzitter: Oké.

De heer Visser: U richt zich tot nu toe altijd op het business-to-business model en niet zozeer op het consumentenmodel. U houdt straks een presentatie en misschien kunt u daarin de vraag beantwoorden, maar hebt u plannen om in de richting van softwareservice te gaan? Dan richt je je meer op consumenten en dat soort zaken. Hebt u daar plannen toe? Als u dat beter later kunt beantwoorden, is dat ook prima.

De voorzitter: Hugo.

De heer Van der Linde: Ik zal straks kijken of ik daarmee ook rekening kan houden. Het zijn twee zaken. Consumenten is echt een heel andere business dan B-to-B. Voor ons is een focus essentieel gezien de grootte van ons bedrijf en we hebben ervoor gekozen om echt B-to-B te gaan. Dat wil niet zeggen dat we... Ik weet niet of je het software as a service kunt noemen, maar ik noem het meer de distributie van ons kaartmateriaal of onze dienst, dat beperkt zich niet meer zoals vroeger tot een doos, een cd-rom of een fysiek product, maar het is ook een cloud based service. Dat doen we al.

De voorzitter: Ja.

De heer Engelhard: De documenten van de ava zijn in het Nederlands. Op de website staat alleen een Engelse versie van de jaarrekening. Daarmee heb ik zelf wat moeite. Mijn verzoek is dat in de toekomst ook in het Nederlands te doen.

De voorzitter: The question is the language on the website of AND, which is so far only in English.

De heer Engelhard: Op pagina 7 staat dat medewerkers en adviseurs een verklaring ondertekenen betreffende aandelenhandel. Wat houdt die verklaring precies in?

De voorzitter: Declaration of the shareholders et cetera. Arjan.

De heer Stuurman: Dat is een regeling vanuit het toezicht van de AFM. Dat is geregeld met wet- en regelgeving. De doelstelling van die wetgeving is marktmisbruik te voorkomen. Medewerkers moeten verklaren dat ze niet met voorkennis handelen. Omdat ze bij AND werkzaam zijn, zitten ze natuurlijk wat dichterbij het vuur en hebben ze logischerwijs wat meer kennis dan mensen die daarbuiten werkzaam zijn of er überhaupt geen relatie mee hebben. Dat is gewoon puur een eis die vanuit het toezicht wordt gesteld. Alle medewerkers hebben geheimhouding en verklaren dat ze niet met voorwetenschap handelen.

De heer Engelhard: Dat is geen specifieke AND...

De voorzitter: Nee, AFM.

De heer Stuurman: Nee, alle beursfondsen in Nederland worden geacht dat na te leven. Dat is correct.

De heer Engelhard: Zouden jullie geen voorstander van zijn om dezelfde aandelen...

De voorzitter: Ja.

De heer Engelhard: Bestaat het samenwerkingsverband met Navitel nog?

De heer van der Linde: Ik zou het geen samenwerkingsverband met Navitel noemen. Navitel is een klant. Ik zou er heel graag veel meer over willen vertellen, maar dat...

De heer Engelhard: Jullie hebben ze destijds gepresenteerd als een samenwerkingspartner. In die hoedanigheid staat het toch nog steeds op de website. In 2016 heb ik melding gemaakt van dat het mij opviel dat zij de Amerika kaart niet hadden afgenomen, die hebben ze nog steeds niet afgenomen en naar mij bekend is, gaan ze die ook niet afnemen. In welke mate en hoedanigheid, waar bestaat die samenwerking uit?

De heer van der Linde: Nogmaals, ik kan niets vertellen over onze relatie met Navitel, maar mag ik dan toch een tipje van de sluier oplichten. De samenwerking bestaat er onder andere uit dat wij iets leveren en dat zij de factuur betalen. Dat zijn mijn lievelingssamenwerkingen.

De heer Engelhard: Dat ze de Noord-Amerika kaart nog niet hebben afgenomen is natuurlijk wel een behoorlijke missing link in het factuur kaartje dan.

De heer van der Linde: Ik geef toe dat er nog veel potentie in de markt is.

De voorzitter: Wie weet.

De heer Engelhard: Ze zijn nog wel...

De voorzitter: Ze zijn een klant, zoals Hugo zei.

De heer Engelhard: Meer een klant dan een partner.

De heer Van der Linde: Ja, dat klopt.

De heer Engelhard: Wat mij ook opviel, is dat in het jaarverslag geen Amerikaans personeel wordt genoemd, maar we hebben nu gehoord dat we wel in ieder geval één iemand in december is aangesteld.

De voorzitter: Het management heeft de beslissing genomen dat we een kantoor in Amerika openen en we hebben daarmee één persoon aangenomen die uit de branche komt. Die weet waarover het allemaal gaat. Behalve dat Barry natuurlijk...

De heer Engelhard: Dat staat niet in het jaarverslag.

De voorzitter: Nee, hij zit niet in de directie als zodanig.

De heer Engelhard: Nee, maar als personeel.

De heer Van der Linde: Misschien kan ik dat corrigeren. Het is een beetje een technisch verhaal. We hebben hem aangesteld, maar omdat we de entiteit ook nog moesten bouwen... Omdat het eind 2016 was is dat... Formeel klopt het jaarverslag, hij stond niet op de payroll, maar hij was wel in dienst.

De voorzitter: Oké. Andere vragen? Gijs.

De heer Van Lookeren Campagne: Daarop aansluitend. Het is een boekwerk dat eventueel bij klanten kan worden achtergelaten. Dan mis je het Amerikaanse adres op de achterkant.

De voorzitter: Dat zal zeer binnenkort komen.

De heer Van Lookeren Campagne: Dan heb ik nog een vraag over de omzet, over de licenties. Is er inzicht in recurring business, zijn die licenties ook in de toekomst uit te zetten? Wat we daar kunnen verwachten aan omzet.

De voorzitter: Hugo.

De heer Van Lookeren Campagne: Het zijn allemaal eenjarige licenties of zijn er meerjarige licenties waaruit we omzet kunnen verwachten?

De voorzitter: The question is about the length of the licenses and the implications for the turnover in the future.

De heer Van der Linde: Ja, dan beperk ik me tot wat het jaarverslag daarover zegt. Volgens mij staat dat op pagina 31. Ik kijk even naar de risico's. Arjan heeft gelijk, als we naar 6.24 kijken en dan de op een-na-laatste zin... In 2016 was de omzet van de one off nature 87%. Dat geeft aan dat dit eenmalige omzet is die niet gegarandeerd in 2017 terugkomt.

De heer Van Lookeren Campagne: Het zijn dus eenmalig te verkopen licenties, 87% is eenmalige omzet en we moeten maar afwachten of we weer een deal zoals met Navitel kunnen sluiten.

De heer Van der Linde: Klopt.

De heer Stuurman: Het is breder dan licenties. Het kunnen ook diensten zijn als we maatwerkopdrachten uitvoeren

De heer Stuurman: Dat eenmalige karakter is niet puur en alleen licentieomzet, het kunnen natuurlijk ook maatwerkopdrachten zijn. Die kunnen ook een eenmalig karakter hebben. Dat eenmalige karakter is eigenlijk een mix tussen licenties en maatwerk.

De heer Van Lookeren Campagne: Ik weet niet wat de insteek van het management is, maar het zou voor de continuïteit aantrekkelijk kunnen zijn om langdurige contracten af te sluiten. De marktomstandigheden zijn die er niet naar?

De heer Van der Linde: Absoluut. Het is ook zeker een streven een meer recurring omzet te genereren. Dat is om diverse redenen goed en daar gaan we ook voor, maar de marktomstandigheden zijn niet altijd zo dat we dat kunnen afdwingen.

De voorzitter: Gaat uw gang.

De heer Kitzen: Wat is precies de achtergrond van de reversal van de impairment loss en hoe is de berekening daarvan?

De voorzitter De impairment loss, voor onze financiële topman.

De heer Stuurman: De impairment loss is natuurlijk teruggenomen in 2015 en u kunt daarover in het jaarverslag over 2015 uitgebreid lezen. De reden daarvoor is eigenlijk dat we al een aantal jaren achter elkaar, dat kunt u ook zien in het meerjarenoverzicht, een stijgende omzet laten zien en daarbij past ook dat je dat na een aantal jaren tegen het licht houdt, jaarlijks beoordeelt en je kijkt hoe die lijn is. Dat zet je dan af tegen de verwachtingen. Om die reden hebben we dat in 2015 teruggenomen. Daar zit gewoon een discounted cashflowmodel achter. Dat is niets anders dan de impairment test die we elk jaar maken. Dat is een contante waarde berekening van de verwachte toekomstige kasstromen uit de database, de benefits die we daaruit genereren.

De voorzitter: Oké. Andere vragen heren? Geen andere vragen. Dank voor de vragen en de toelichtingen. Dat was het afgelopen jaar 2016, dat was een goed jaar voor de onderneming.

5. Implementatie van het remuneratiebeleid gedurende het boekjaar 2016 (ter bespreking)

De voorzitter: Dan gaan we naar punt 5, de implementatie van het remuneratiebeleid dat ook in het jaarverslag op een aantal pagina's is weergegeven, uit mijn hoofd op onderdeel 6.27, 6.28 en 6.29 van het jaarverslag. Zijn daar vragen over? Geen vragen oké. Dan is dat duidelijk.

6. Vaststelling jaarrekening 2016

a) Vaststelling van de jaarrekening 2016 (*stempunt*)

De voorzitter: Dan gaan we nu verder met punt 6, de vaststelling van de jaarrekening 2016, een stem-punt. Mijnheer Stevense.

De heer Stevense: Mijnheer de voorzitter, ik hoor graag de accountant over de controle.

De voorzitter: Wat is uw vraag?

De heer Stevense: We zijn tegenwoordig gewend dat de accountant een uitgebreide uiteenzetting van de controlewerkzaamheden geeft.

De voorzitter: Oké.

De heer Opzitter: We hebben uiteraard een uitvoerige controleverklaring afgegeven, zoals dat tegenwoordig gebruikelijk is, waarin staat wat het belangrijkste punt in onze controle was. Dat is de database, waarover Arjan net ook het nodige heeft gezegd. Daarnaast maken we gebruik van werkzaamheden van een accountant in het buitenland. Dat is een Mazars in Pune in India. Daar sturen we uiteraard instructies naartoe en we beoordelen het werk van die accountant. Daarnaast is uiteraard een erg belangrijk onderdeel van de controle de contracten, de licenties, of het een eenmalig of langdurig karakter heeft, of het in het huidige jaar op een goede wijze is verantwoord. Ik denk dat dit de belangrijkste onderwerpen van de controle zijn. In 2016 hadden we twee key audit matters, zoals we dat noemen, en in 2017 nog maar één omdat dit de database, de controle, de disconteringsvoet die daar wordt gebruikt, waarop Arjan net een toelichting gaf... Dat zijn natuurlijk wel zaken waar wij erg goed naar kijken en waarvoor we ook een expert gebruiken, onze interne expert. Die beoordeelt wat het management heeft berekend en hoe dat is aangepakt. Ik denk dat dit op hoofdlijnen de belangrijkste punten zijn.

De heer Stevense: Hebt u een vrijwaring getekend dat u vrijelijk mag spreken?

De heer Opzitter: Dat is normale gang van zaken, we hebben daarover wel overleg gehad en die vrijwaring is afgegeven.

De heer Stevense: Ik wil graag wat meer over India weten. Hoe diep hebt u daar gecontroleerd?

De heer Opzitter: Wij geven zeer uitvoerige instructies aan onze Indiase collega, die ik overigens persoonlijk ken. Ik ben er niet recentelijk geweest, maar ik ga in 2017 toevallig wel naar ons kantoor daar. Het is voor mij een zeer betrouwbaar iemand die zijn werk erg nauwkeurig en nauwgezet doet. De in-

structies bestaan eruit dat wij precies voorschrijven hoe ze moeten rapporteren, welke werkzaamheden ze moeten doen, met welke diepgang, timing uiteraard en de daarvan ontvangen rapportage beoordelen we; of daar nog nieuwe zaken in staan die we niet eerder wisten. Uiteraard tekent de lokale accountant ook een controleverklaring, zijn werkzaamheden omvattend. Dat is een aansturing op afstand omdat het relatieve belang ook weer niet zo groot is en het vooral kosten zijn die worden doorbelast naar AND. Daar zit voldoende controle op. Dat is denk ik wat ik erover kan zeggen.

De heer Stevense: Kunt u percentages weergeven; in hoeverre dat concurrerend is?

De heer Opzitter: Dat is een erg gedetailleerde controle, zoals dat in India gebruikelijk is. In Nederland wordt nog wel eens gebruikgemaakt van controlesystemen. Uiteraard kijken ze ook in India naar de basiscontrolesystemen, maar verder is het een vrij gedetailleerde controle die behoorlijk diepgaand naar alle stukken kijkt. Wij hebben geen enkele aanleiding om daar... We hebben ook geen nadere vragen gesteld, de rapportage was helder. We hebben in 2016 onze instructie, ook naar aanleiding van onze interne processen, wat aangescherpt en dat ziet er gewoon goed uit. Er kwamen ook geen bevindingen uit.

De heer Stevense: Kunt u wat meer zeggen over de materialiteit en de managementletter?

De heer Opzitter: De materialiteit staat in onze controleverklaring.

De heer Stevense: Die hebben we gelezen, maar ik hoor er graag iets meer over.

De heer Opzitter: De materialiteit wordt gebaseerd op bepaalde parameters. We hebben dat vooraf ook afgestemd met de commissarissen; of zij zich daarin konden vinden en ook het minimumniveau van bedragen die wij aan de Raad van Commissarissen zullen rapporteren, dat is één kant van het verhaal. De materialiteit is wat gestegen, maar dat heeft een directe relatie met de gestegen omzet. Uiteraard gebruiken we die materialiteit in onze controle om onze werkzaamheden daarop aan te passen en we zorgen dat we de juiste werkzaamheden doen. De controle is risicogericht, waarbij we uiteraard kijken naar waar we de meeste risico's onderkennen, daar heb ik net ook iets over gezegd en we nemen daarbij uiteraard ook de materialiteit in ogenschouw. We doen geen werkzaamheden op erg kleine posten.

De heer Stevense: Hebt u nog iets over ICT in de managementletter geschreven?

De heer Opzitter: Uiteraard, dat zijn we verplicht en dat hebben we ook gedaan. Bij AND is ICT uiteraard van belang, dat is misschien een understatement. Daar is goed naar gekeken. Er zijn uiteraard altijd aanbevelingen te maken, maar we hebben geen zwaarwegende opmerkingen gemaakt.

De heer Stevense: Geen zwaarwegende opmerkingen?

De heer Opzitter: Nee, er zijn altijd verbeterpuntjes zoals ik ze zou willen noemen. We hebben geen echte sterke verbeterpunten, we hebben op een tweetal punten geadviseerd de procedures wat aan te scherpen, maar dat is precies zoals ik het zeg: aan te scherpen. Ze zijn prima, maar we zeggen: u kunt nog een tandje dieper.

De voorzitter: Andere vragen voor onze externe accountant? Dank. Dan gaan we door met punt 6, waar we waren gebleven, de vaststelling van de jaarrekening 2016. Zijn er bezwaren tegen de jaarrekening 2016? Mag ik aannemen dat iedereen die hier aanwezig is voor is? Dan is de jaarrekening 2016 bij dezen goedgekeurd, met dank aan het management.

b) Reserverings- en dividendbeleid (*ter bespreking*)

De voorzitter: U hebt gezien dat we het afgelopen jaar weer een belangrijk saldo aan de reserveringen hebben kunnen toevoegen dankzij de hoge winst en het voorstel is om dit jaar wederom € 0,15 per nominaal aandeel van € 0,75 uit te keren.

De heer Stevense: Voorzitter, mag ik toch iets zeggen over punt B?

De voorzitter: Daar komen we nu mee, daar zijn we nu mee bezig, dat leidde ik net in.

De heer Stevense: U zei al het voorstel...

De voorzitter: Het reserverings- en dividendbeleid. Ik gaf een korte toelichting op het bedrag dat we hebben toegevoegd aan de reservering, gelet op de hoge winst en evenals het jaar daarvoor is nu opnieuw het voorstel om € 0,15 uit te keren. Het stempunt is straks de winstuitkering. De redenatie daarachter is dat we voldoende geld achter de hand willen houden voor eventuele mogelijkheden die zich in de markt voordoen, hoewel ik al heb gezegd: het is een markt met snelle technologische ontwikkelingen en je zit continu op het snijvlak van wel of geen risico's nemen, maar in ieder geval voldoende geld achter de hand willen houden. Dat is het beleid geweest dat we tot nu toe hebben gevoerd ten aanzien van de reserveringen en het dividend. Arjan wil jij er nog iets aan toevoegen?

De heer Stuurman: Ik heb geen toevoegingen.

De voorzitter: Nee, geen toevoegingen.

De heer Stevense: Daar heb ik toch een vraag over. Wat wij missen in de tekst is progressief dividend.

De voorzitter: Progressief in tegenstelling tot conservatief dividend.

De heer Stevense: We hebben een gruwelijke hekel aan sterke wisselingen. Wij hadden ook graag een keuzedividend. Je kunt bijvoorbeeld uitgaan van een leverage van 2. Als je liever geld in kas hebt, hang je meer over naar stockdividend. Dan zeg je: we hebben zoveel geld in kas, dan kun je meer richting contant dividend.

De voorzitter: Ik heb al eerder gezegd: met de omvang van het bedrijf wat we de laatste jaren hebben gehad en gelukkig nu een stijgende lijn. Als je zegt: nominaal € 0,75 op de huidige koers is het dividendrendement, als je uitgaat van een koers rondom de 9, ongeveer 1,5. Dat is ongeveer het gemiddelde dat je ziet op de beurs op een paar uitzonderingen na. Als je kijkt naar het geld dat we nodig hebben, dan zeg ik nogmaals dat het een goede zaak is dat we voldoende geld in kas hebben, mochten zich mogelijkheden voordoen en die mogelijkheden kunnen zijn overnames en samenwerkingen, maar ook dat er plotseling nieuwe technologische ontwikkelingen zijn, waardoor je plotseling grotere opdrachten kunt krijgen, waarin je behoorlijk moet kunnen investeren. We zijn een kleine speler in een zich snel ontwikkelende markt. Je wilt dus niet vast komen te zitten omdat je een tekort aan cash hebt of dat je plotseling naar de beurs moet et cetera. Wij hebben een paar opties besproken, maar de optie om het voorlopig op dit niveau te handhaven, was voor ons op dit moment toch de beste optie.

De heer Stevense: U noemt zelf al een aantal risico's. Dan kun je toch beter naar een keuzedividend? Dan kun je altijd de progressiviteit...

De voorzitter: Ja, maar wij streven er op dit moment niet naar het aandelenkapitaal te vergroten.

De heer Stevense: Nee, op dit moment niet, maar je weet maar nooit.

De voorzitter: Alles kan anders worden in de wereld, dat weten we, maar gezien de cashpositie vinden we dit op dit moment een verantwoorde uitkering en op dit ogenblik willen wij daar niets aan veranderen. Alles kan anders worden, maar ik zei al: we zitten in een markt met enorm veel kansen en mogelijkheden en wat dat betreft voeren we qua kasstroom en beheer van het vermogen een redelijk conservatief beleid om te kunnen profiteren van toekomstige mogelijkheden. Andere vragen over het reserverings- en dividendbeleid zoals ook in het jaarverslag omschreven? Geen andere vragen.

c) Vaststelling bestemming van de winst over 2016/winstuitkering (*stempunt*)

De voorzitter: Dan leggen we dat nu voor als stempunt. De winstuitkeringen en de reservering over 2016. Zijn daar bezwaren tegen? Niet, dan is dat bij dezen geaccordeerd en goedgekeurd.

d) Corporate governance (*ter bespreking*)

De voorzitter: Corporate governance is natuurlijk een steeds belangrijker wordend item, de manier waarop je invulling geeft aan het leiden van een onderneming in de brede zin van het woord. Deze dagen natuurlijk ook weer veel discussies in de politiek daarover. Ik denk dat wij daar ook in onze commissarissenvergadering regelmatig aandacht aan besteden; aan hoe we daarmee omgaan, op welke manier de mensen, het management, de mensen die verantwoordelijk zijn voor het nemen van

risico's, hoe die risico's omschreven worden, hoe wij als commissarissen daarmee omgaan en ook het belang van bedrijven die grootaandeelhouder zijn. Dus de corporate governance, inclusief risk management, de risico's die je neemt, internationale opstelling et cetera zijn zaken die we allemaal uitgebreid bespreken. Er staan punten uitgebreid omschreven in het jaarverslag. Hugo, had jij daaraan punten willen toevoegen?

De heer Van der Linde: Nee.

De voorzitter: Nee, ik denk dat het is zoals het is. Zijn er vragen over de corporate governance zoals we die we in onze onderneming hebben? Ik dacht het niet. In Nederland gaat men vrij ver met de AFM, ook met formele regels. Als commissaris in een bedrijf moet je daarnaast toch ook vaak andere zaken in de gaten houden en dat doen we, maar ik moet ook zeggen: ik ben zoals jullie weten ook commissaris bij een bedrijf op de beurs in Hong Kong en daar is het nog strakker geregeld dan in Nederland. Het Engelse systeem is ongelooflijk strak geregeld, dat is iedere week als commissaris van alles en nog wat tekenen om alleen maar te vertellen dat je daarvan niet op de hoogte was enzovoorts. Met het scannen gaat alles tegenwoordig in een minuut naar de andere kant van de wereld. Nog even tussendoor, het valt me trouwens wel op dat het scannen in een minuut gaat en dat een brief die je per expresse opstuurt er zes tot zeven dagen over doet en met de gewone post tien dagen. Het normale verkeer is alleen maar trager geworden, dat is ongelooflijk. Vroeger deed een brief naar Hong Kong er drie dagen over en dat is nu negen dagen en per expresse zes dagen voor € 60,00. We kunnen tegenwoordig scannen en alles direct doorsturen. Dat geldt natuurlijk ook binnen een bedrijf, internationaal met de mensen werken. Dit wat betreft de corporate governance. Geen vragen daarover?

e) Decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen gevoerde beleid (*stempunt*)

De voorzitter: Dan gaan we door met de decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen gevoerde beleid. Zijn daar op dit moment vragen over, over het beleid in 2016? Geen vragen, dan zijn de heren gedechargeerd. Bedankt voor de resultaten van het afgelopen jaar.

f) Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht (*stempunt*)

De voorzitter: Hetzelfde geldt voor de decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht. Zijn daarover vragen? Geen vragen. Dank.

7. Delegatie benoeming Accountant (*stempunt*)

De voorzitter: Dan gaan we over naar punt 7, de benoeming van de accountant. Je mag gedurende een periode van tien jaar hetzelfde accountantsbedrijf hebben. Die periode verloopt in 2018. Vandaar dat we op dit moment, nadat we de afgelopen jaren zeer bevredigend hebben samengewerkt met Mazars, bezig zijn met de procedure om met ingang van 2018 een nieuwe accountant te vinden. Die procedure is in gang gezet, we verwachten binnen een paar weken de offertes binnen te krijgen en dan zullen we op een aantal criteria beoordelen met wie wij in zee zullen gaan. Voor 2017 is Mazars nog steeds de accountant. Gaat iedereen akkoord met deze gevolgde policy? Mijnheer Stevense.

De heer Stevense: Misschien heb ik het verkeerd gelezen, maar volgens mij vraagt u de accountant te benoemen voor het jaar 2018.

De voorzitter: Dat klopt. Wij willen toestemming hebben om de accountant voor 2018 te kunnen benoemen.

De heer Stevense: U bent bezig voor...

De voorzitter: U hebt gelijk, het tempo is te hoog. Wij vragen toestemming die keuze voor een accountant voor 2018 te kunnen maken.

De heer Stevense: Zonder naam?

De voorzitter: Op dit moment nog zonder naam. We hebben drie firma's uitgenodigd een offerte uit te brengen. We zullen op een aantal criteria, niet alleen financiële maar ook andere punten... Wij hebben het tot op de dag van vandaag als zeer bevredigend kunnen beoordelen. We hebben in ieder geval in onze Raad van Commissarissen twee mensen met een fatsoenlijke economische opleiding en we

kunnen zeggen dat we uitstekend hebben samengewerkt met de externe accountant. Je leest vandaag de dag natuurlijk nogal eens in de kranten over externe accountants, de kwaliteit daarvan heb ik altijd als zeer positief ervaren, maar ook bij de nieuwe accountant zullen wij natuurlijk met name ook naar de mensen kijken die het moeten doen, daarvan ben je toch afhankelijk. Een naam alleen zegt natuurlijk niets. Graag toestemming daarvoor. Oké, toestemming daarvoor? Dan zullen we een goede keuze trachten te maken.

8. Verlenging aanwijzing bevoegdheid uitgifte aandelen (inclusief het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen) (stempunt)

De voorzitter: Dit is iets wat ieder jaar opnieuw op de agenda staat. Zijn daar vragen over? Dat is een huidige bevoegdheid tot het uitgeven van aandelen, tot het nemen van aandelen. Die verloopt op 12 november 2017. Voorgesteld wordt de bevoegdheid van de Raad van Bestuur voor een periode van achttien maanden te verlengen, vanaf vandaag 11 mei 2017. Als het vennootschapsorgaan bevoegd zal zijn om met goedkeuring van de Raad van Commissarissen te besluiten tot aangifte en/of het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen tot 10% van het huidige geplaatste aandelenkapitaal.

De heer Stevense: Vervalt de huidige bevoegdheid?

De voorzitter: Ja, ik denk dat de huidige bevoegdheid zoals die nu is gedefinieerd op dit ogenblik vervalt. Mochten zich situaties voordoen dat dit wenselijk is, dan bespreekt de Raad van Bestuur dat met de Raad van Commissarissen.

De heer Stevense: Dat is er niet bij vermeld.

De voorzitter: Dat staat op de vorige pagina. De huidige situatie vervalt. Gevonden?

De heer Stevense: Nee.

De voorzitter: Op welke pagina kijkt u?

De heer Stevense: Waar agendapunt 8 wordt besproken.

De voorzitter: De huidige bevoegdheid van de Raad van Bestuur te beperken of het sluiten verloopt dit jaar op 12 november 2017. Agendapunt 9 volgt daarop.

De heer van der Linde: Direct onder agendapunt 8.

De heer Stevense: Normaal staat dat bij 5.

9. Verlenging aanwijzing beperking of uitsluiting voorkeursrecht (stempunt)

De voorzitter: 8 en 9 zou je ook kunnen combineren. Zijn daar bezwaren tegen? Niet. Dank u.

10. Stand van zaken

De voorzitter: Dan krijgen we nu een erg belangrijkpunt, de stand van zaken. Hugo.

De heer Van der Linde: Ja, de stand van zaken. Ik heb om dit te bespreken eigenlijk dezelfde structuur als in 2016 aangehouden, toen ik hetzelfde onderwerp besprak. Ik vertel iets over de markt waarin we zitten, onze positie daarin en onze aanpak. Het zal u niet verbazen dat er enige consistentie met 2016 is te vinden, maar er zijn ook wat nieuwe ontwikkelingen. Een belangrijk gegeven is toch dat het intellectuele property op wereldwijde kaarten nog steeds erg schaars is. Eigenlijk is die onveranderd ten opzichte van 2016 en eigenlijk de afgelopen jaren, waarin HERE en TomTom de traditionele maplicensing duopoly is, de twee grotere bedrijven. Google Maps heeft natuurlijk zijn eigen kaarten, Open Streetmap, de groeiende Wikipedia van kaarten, maakt ieder jaar toch weer een stapje voorwaarts in dekking van haar kaarten en last but not least natuurlijk AND als enige onafhankelijke speler. In 2016 hebben we het ook al kort gehad over wat er in de markt verandert en dan kijk ik uiteraard even naar de kaartenmarkt. HERE is gekocht door drie Duitse autofabrikanten en dan is het natuurlijk interessant te kijken waar zich dat naartoe gaat ontwikkelen. Ik moet zeggen dat ze dat voortvarend hebben aangepakt. Ze hebben een nieuwe Nederlandse CEO aangetrokken, die heeft zijn team geformeerd en ze zijn voortvarend de markt ingegaan om allemaal samenwerkingsverbanden aan te gaan. Dat heeft een grote impact op de markt waarin wij acteren, de kaarten business. Tot zover doen ze dat goed.

Wat opvallend is, en dat was toch de intentie van HERE, was dat ze juist ook andere autofabrikanten en first tiers wilden aantrekken en het is opvallend dat dit eigenlijk niet is gelukt. Dat is voordelig voor ons omdat je nu toch een splijting in het ecosysteem van de kaarten business ziet, waarin HERE een aantal bedrijven aan zich heeft weten te binden. U hebt misschien gelezen over Intel, die 15% heeft genomen, in samenwerking met Mobileye, de participatie van Nav-Info, Tencent en GIC, maar daarbij zitten geen autofabrikanten en het is opvallend dat die juist kijken naar heel andere mogelijkheden en dat die dit eigenlijk, maar dan zeg ik het even in mijn eigen woorden, meer als een Duits feestje zien en er toch een eigen positie in willen bepalen. Daar is op dit moment enorm veel beweging en het zal u niet verbazen dat wij dit nauwlettend in de gaten houden. Het creëert absoluut kansen. Binnen de markt wil ik nog iets anders highlighten, een trend die daarin is te vinden, is artificial intelligence, ook wel deep learning genoemd. Het gebruik van big data onder andere voor het onderhouden en updaten van kaartmateriaal en ook die ontwikkeling zien wij als gunstig omdat wij daarin al redelijk wat wapenfeiten hebben gerealiseerd. U ziet hier een plaatje waarin wij uit erg veel traces... U ziet linksboven groen, dat zijn erg diverse sporen die auto's of mobieltjes achterlaten. Die kunnen wij niet alleen naar een wegennetwerk vertalen, maar ook naar specifieke attributen die bij die wegen horen, bijvoorbeeld of het een eenrichtingsstraat is. Dat is ook een ontwikkeling in de markt waarin we eigenlijk al redelijk op snelheid zijn en die onze positie ook gunstig beïnvloedt. Onze aandelenpositie is nog steeds gevestigd en onafhankelijk. Ik denk dat de perceptie nog steeds is dat we een gevestigde naam zijn, beursgenoteerd, transparant, betrouwbaar, financieel gezond en, ik denk ook niet onbelangrijk, de enige onafhankelijke kaartenmaker. We hebben het net gehad over HERE in automotive, die niet bepaald als onafhankelijk wordt beschouwd. Aan de andere kant wordt TomTom ook niet als onafhankelijk beschouwd in vergelijking met partijen als Garmin en andere bedrijven die ook in de consumenten business zitten. Uiteraard zijn we nog steeds klein, een terechte opmerking, en daar willen we zeker iets aan doen. Dat heeft ook voordelen: lean, mean en innovatief. Wij kunnen potentieel maximaal profiteren van innovatieve low-cost kaartproductie en bijvoorbeeld, daarop kom ik straks terug, het gebruik van de toenemende sensoren in auto's om nog effectiever kaarten te onderhouden en te upgraden. We worden gepercipieerd als flexibel, klantgericht maatwerk als kleinere partij. Laat ik zeggen het tegenovergestelde van arrogant. De consequentie is wel beperktere middelen en ik denk een volatiele inkomstenstroom, waar we de aandacht hebben om dat te veranderen. Verder is het denk ik cruciaal voor onze positie dat we nog steeds één van de weinige bedrijven zijn met een intellectual property van wereldwijde kaarten. Die positie is alleen nog maar versterkt nu Noord-Amerika is toegevoegd. We zijn maar één van de vijf spelers in de markt en we hebben goede ervaren mensen. We zijn juist als kleine partij bezig met innovatieve technologie. De barrière geldt nog steeds en dat is ook goed te zien in de markt voor nieuwe entrants. Je hebt een goede kaart nodig om een nog betere te maken. U hebt kunnen lezen dat er vanuit Uber en andere bedrijven initiatieven zijn om zelf kaarten te bouwen. Dat is toch erg lastig. Zelfs voor dit soort kapitaalcrachtige bedrijven is het moeilijk om als nieuwe entrant binnen te komen. Overigens levert ook dat allemaal kansen voor AND op.

Dan wil ik nog iets vertellen over onze aanpak, waar zijn we mee bezig. Allereerst natuurlijk met het versterken van onze huidige business. We hebben geïnvesteerd in onze sales. Enerzijds in de kwantiteit, we hebben meer mensen aangenomen om te verkopen. Daaronder valt uiteraard ook onze aanwezigheid in de Verenigde Staten, maar het gaat niet alleen om meer mensen, we zijn het ook meer aan het stroomlijnen en u ziet hier een aantal pagina's van wat wij de data catalogue noemen, een toch wat professionelere presentatie van onze producten en de eerste reacties zijn zeer positief. Dan toch iets over waar wij zeker groei en mogelijkheden zien en dat is de automotive sector. We hebben het er net kort over gehad. Dat is een conservatieve en erg gesloten industrie met lange sales cycles. We investeren daar al een tijdje in en ons doel is eigenlijk om daarin erg effectief en gefocust projecten en research te doen. De markt is erg breed en gezien onze grootte is het belangrijk dat we daarin toch een duidelijke richting kiezen. Ik wil daarbij drie zaken noemen. De eerste is de HAD-map. Dat is een ingewikkelde term voor een kaart die geschikt is voor een zelfrijdende auto. U kunt zich voorstellen dat daarvoor veel meer nodig is dan de traditionele navigatiekaart. Onder andere binnen de samenwerking met ADASIS, maar ook in samenwerking met andere partijen, hebben we nu een eerste sample van de HAD-map klaargemaakt. Dat wil niet zeggen dat wij dat breed gaan uitrollen. Wij hebben daar wel zoveel van geleerd dat we daarin nu bewuste en goede keuzes kunnen maken en we met klanten kunnen spreken. Daarbij zijn de volgende twee richtingen interessant. De eerste is wat wij mapfusion noemen. Dat is, wat wij al eerder hebben gezegd, de capaciteit om data die vanuit de steeds uitbreidende sensoren in de auto worden gefuseerd te leiden tot real time kaartupdates. Hier doen wij ook nu al concreet een project in, het liefst met zoveel mogelijk relevante partijen. Dit is voor ons uiteraard een erg interessante ontwikkeling. Daarnaast de term AVP. Die staat voor automated valet parking. Dat is een ander project waarin wij nu zitten. U moet zich daarbij voorstellen... Iedereen heeft een mening over wanneer de zelfrijdende auto komt en of die er überhaupt komt. Hier praat je

alleen over de zelfrijdende auto voor parkeren. Je moet je voorstellen: je komt naar een gebouw toe, je gaat naar de ingang en vertelt dan tegen je auto: ga jezelf maar parkeren. Of andersom, als je vertrekt: je roept je auto, die komt trouw naar de ingang, die haalt je op en je kunt verder rijden. Dat is meer naar term, zoals wij dat zien en daarmee zijn we nu ook heel concreet aan het ontwikkelen. Daarbij zeg ik: automotive is toch een ontwikkeling met een iets langere adem, maar ik denk dat we met een aantal erg interessante projecten bezig zijn om toch echt met relevante technologie iets aan de markt toe te voegen. Zijn hier nog vragen over?

De heer Stevense: Heeft u al aan een platform as a services gedacht?

De heer Van der Linde: De vraag is: een platform as a service. Ik vind het een goede term. Het is in feite iets wat we al leveren. Wij noemen dat API's, een soort instructieset, een code, die een klant gebruikt. Het is een taal die alle een beetje technische bedrijven al kennen, waarmee ze stukken kaart, routes of adressen op een geautomatiseerde manier kunnen ophalen, waarbij onze kaart in de cloud staat. Dat platform hebben wij actief.

De heer Stevense: Dan nog iets over de sensoren. Dat is prachtig om de kaarten te verbeteren, maar daarvoor zal de eigenaar toestemming moeten geven.

De heer Van der Linde: Ja en dan is de vraag wie de eigenaar is. De autofabrikanten gaan ervan uit dat zij dat zijn, maar daarover is het laatste woord nog niet gezegd. Onze aanpak is dat wij agnostisch zijn over wie de eigenaar is, of dat nu de autofabrikant is of wie dan ook. Mobileye als de sensorleverancier claimt ook nog een bepaald eigendom. Het maakt ons eigenlijk niet uit. Wij bieden een technologie, een platform, waarin wij die data kunnen converteren naar kaartupdates. Dat kan voor twee dingen. Het kan zijn dat wij die kaarten terug leveren, dat het onderdeel is van een kaartlevering, maar het kan ook zijn dat we daar een fee voor betalen op basis van dat wij die kaart aan anderen kunnen doorverkopen. Dat zijn de modellen. Op zich is het erg interessant te kijken hoe die discussie zich verder ontwikkelt, maar het zou voor ons niet veel hoeven uit te maken.

De heer Stevense: U sprak ook over het parkeren in parkeergarages. TKH is bezig met een systeem waarbij je precies tussen de witte streep moet staan. Dat vind ik geweldig omdat ik me groen en geel erger aan hoe er soms wordt geparkeerd. U werkt eraan dat je aan het begin van de parkeergarage staat en je je auto gewoon oproept. Is daar samenwerking?

De heer Van der Linde: Als we kijken, wereldwijde partijen, zijn er diverse partijen, met wie wij ook praten. Wie weet zijn er samenwerkingen die iets toevoegen. Het belangrijkste is dat wij eerst zelf een krachtige positie neerzetten over wat wij toevoegen en dan kunnen we daarna kijken of anderen ons daarin kunnen versterken. Er zijn absoluut al partijen bezig. Niet zozeer op aspecten waarop wij ons concentreren, maar over parkeren in het algemeen. We zijn zeker niet te laat met de zelfrijdende parkeerfunctie, het is nog volop in ontwikkeling.

De heer Kitzen: Ik heb een vraag over de nieuwe productdatabase met postcodes. Kunt u daarover wat meer vertellen? Wat voor klanten zijn dat? Wat voor database?

De heer Van der Linde: Ja, dit specifieke product is het Zip+4 boundaries. In Amerika heb je postcodes met negen digits. De meeste kennen vijf digits, maar ieder adres heeft in principe ook negen digits. U kunt zich voorstellen dat dit erg fijnmazig is en dat het soms een aantal huizen of een aantal gebouwen bedekt. Wij zijn de eerste die een product hebben gemaakt van die boundaries polygonen, die gebiedjes, area's, hebben gemaakt van die negen-digit-area's, van die hele kleine gebiedjes over heel landen dekkend VS. Dat is uniek en waarom is dat relevant? Omdat je natuurlijk veel fijnmaziger geografische informatie kunt opslaan en dat is erg interessant voor geo-marketing en dat soort toepassingen. Een ander erg interessant aspect is privacy. Dat is al een belangrijk thema, maar dat wordt alleen nog maar meer. Dit stelt bedrijven ook in staat informatie op te slaan die aan de ene kant erg fijnmazig is, maar aan de andere kant niet adres- of persoonsgebonden is en waarbij men toch voldoet aan de privacyregels. Er zijn dus een aantal toepassingen. Het product is net gereed, we hebben al een belangrijke klant en we zijn nu in gesprek met een aantal anderen voor wie dit interessant is.

De heer Kitzen: Over hoeveel omzet praten we?

De heer Van der Linde: Daar doen we geen uitspraak over.

De heer Kitzen: Wat is het potentieel?

De heer Van der Linde: Daar doen we geen uitspraak over.

De heer Kitzen: Hoeveel is er geïnvesteerd?

De heer Van der Linde: Ook daar doen we geen uitspraken over. De concurrent, maar ook de klanten luisteren mee. Dat is soms ook iets waarmee we moeten oppassen. Laat ik het zo zeggen: met onze eerste gerenommeerde klant halen we al veel kosten die hebben gemaakt terug.

De voorzitter: Mijnheer Van Lookeren.

De heer Van Lookeren Campagne: In welke mate werkt u samen met of krijgt u support van de overheid? De overheid wil graag de zelfrijdende auto een rol laten spelen. Zie je dat als een project van AND, in welke mate zijn we daar te klein voor? Het kost ook erg veel tijd.

De heer Van der Linde: Ja, een goede vraag. In Nederland is erg veel initiatief, met name in de regio Helmond zijn erg veel ontwikkelingen. We houden dat goed in de gaten en we zijn ook onderdeel van AutomotiveNL. Dat is eigenlijk het platform voor alle Nederlandse bedrijven die iets met automotive hebben te maken. Qua netwerken zijn we erg actief. Er zijn erg veel projecten, ook van vrachtwagens die elkaar volgen. We zijn erg kritisch over waarin we participeren, het kost allemaal best veel geld. Het is zo hot dat er enorm veel van dit soort projecten worden opgestart, waarbij ik me ook vaak afvraag met welk doel en met welke follow-up dit allemaal wordt gedaan. Wij zijn erg kritisch over waarin we echt participeren, maar met name dat AutomotiveNL... Laatst hadden ze, en dat was weer erg positief, een delegatie uitgestuurd om met de Franse auto-industrie in gesprek te komen. Daarin doen we dan heel actief mee, maar we kiezen erg selectief, waar we denken dat het iets toevoegt.

De heer Visser: U hebt Amerika uitgerold. Net was de vraag wat u verwacht. Ik begrijp dat u daarop geen antwoord kunt geven, maar ik neem aan dat u wel een bepaald pad hebt en dat wanneer Amerika geen eieren legt, u op een gegeven moment het kippenhok sluit. Welke tijdsfasering hebt u voor u zelf gemaakt, als Amerika niet substantieel bijdraagt, wanneer gaan we de tent daar sluiten? Hij is net open, maar je hebt neem ik aan toch een bepaald plan.

De heer Van der Linde: Ja, maar ik moet wel zeggen dat we net zijn geopend, we hebben net lokale aanwezigheid. We doen natuurlijk al erg veel business met Amerika, het is natuurlijk al een belangrijk land waarmee we zakendoen. Tot nu toe was het vooral goed voor mijn eigen airmiles. We kijken kritisch wat het toevoegt om lokaal iemand te hebben. Dat moet zeker wel iets opleveren. We hebben niet gezegd dat dit specifiek over een jaar moet, we hebben geen datum genoemd, maar het mag evident zijn dat we op een gegeven moment kijken of dit iets toevoegt. We leren met name veel over hoe de markt in Amerika inhoudelijk precies werkt. Sluiten is natuurlijk een optie, maar ik denk eerder dat het, als daartoe aanleiding is, misschien verstandig is onze aanpak wellicht lokaal hier en daar wat aan te passen. We hebben geen datum voor dat evaluatiemoment, maar het mag duidelijk zijn dat die wel komt.

De voorzitter: De heer Engelhard.

De heer Engelhard: Voor wat voor soort bedrijven is dat postcodeprogramma?

De heer Van der Linde: Ja, die Zip+4. Voor elk bedrijf dat het interessant vindt om data over gebruikers te vergaren en op te slaan. Dat kunnen marketingbedrijven zijn, maar u kunt zich ook voorstellen dat dit grote bedrijven zijn voor wie het interessant is veel informatie over gebruikers op te slaan. Dat is erg breed, dat gaat over alle industrieën heen.

De heer Engelhard: Dan zou je ook meer wereldwijd kunnen hebben?

De heer Van der Linde: Ja, dit specifieke product, Zip+4, is geënt op het postcodesysteem van de VS, maar we hebben postcodedata van over de hele wereld, ook bijvoorbeeld van Nederland, Engeland en andere landen. Het verschil is dat we in Amerika echt uniek zijn omdat we daar de enige zijn. In andere gebieden zijn er ook andere aanbieders die dat hebben.

De heer Kitzen: Is de overheid daar ook in geïnteresseerd?

De heer Van der Linde: Ja, we doen geen... maar nee, we hebben erg veel geïnteresseerde partijen.

De heer Stevense: Hoe staan dan de piketpaaltjes?

De voorzitter: Hoe bedoelt u?

De heer Stevense: U zegt: tot zover. U hebt toch een route met piketpaaltjes uitgestippeld, hoe je daarmee verder wilt?

De heer Van der Linde: Ja. Ik hoopte met de presentatie iets aan te geven over waarmee we bezig zijn. Wat Rob ook zegt, die markt verandert enorm snel. Ik heb geprobeerd te vertellen dat er in de markt veel gebeurt. De acquisitie en de opvolging bij HERE hebben toch wel veel in de markt teweeggebracht en die beweging is eigenlijk nog steeds volop aan de gang, nog afgezien van de technologische ontwikkelingen in de markt. Iedereen heeft het over de zelfrijdende auto, maar het gaat mij er met name om waar de meer korte termijn projecten zitten, waarmee we heel concreet iets kunnen, in plaats van te veel vergezichten. Die combinatie maakt dat het enorm hectisch is, er enorm veel kansen komen en het vooral belangrijk is alert te zijn en goed te focussen op relevante producten en diensten en waar je vooral je ogen open moet houden voor welke kansen er ontstaan, zeker nu bedrijven steeds meer hun positie gaan vastleggen binnen het hele ecosysteem binnen de kaarten business, de zelfrijdende auto et cetera.

De heer Stevense: Vandaar ook mijn vraag. Vanuit de hectiek zal je toch piketpaaltjes moeten zetten.

De heer Van der Linde: Ja, het probleem is dat het zo snel gaat dat het paaltje dat gisteren links stond vandaag rechts staat. Het is vooral goed de ogen open te houden.

De heer van Beijleveld: Bedankt voor je informatie. Ik heb een vraag over Open Streetmap. Hoe is de relatie daar?

De heer Van der Linde: Is die veranderd? Ten opzichte van 2016 niet. In 2007 hebben wij wat basiskaarten gedoneerd. Toen zijn we wat actiever en intenser met elkaar omgegaan en toen hebben we ook meegedaan aan een jaarlijks seminar. We zijn momenteel nog wel sponsor. Onze relatie is er nog, we verdienen ook geld. In tegenstelling tot onze concurrenten, die zich ver distantiëren van Open Streetmap, zeggen wij juist tegen klanten: wij helpen jullie bij de beperkingen die Open Streetmap nog steeds heeft. De adressering is erg slecht en het kaartmateriaal is inconsistent. Wij helpen ook nog wel bedrijven om die limitaties waar mogelijk met onze data te overbruggen. In die zin zijn wij nog goed bevriend. Ik geloof dat wij op hun site als preferred supplier staan voor als partijen zijn geïnteresseerd in bedrijven die hun gaan helpen met Open Streetmap. Die relatie is nog steeds goed.

De voorzitter: Verdere vragen?

De heer van Lookeren Campagne: Ik heb nog één vraag over die postcode. Wat je in Amerika doet, kan ook in andere landen. Het is mogelijk dat wereldwijd marketingpartijen zijn geïnteresseerd.

De heer Van der Linde: Absoluut. Wat ik net aangaf en wat ik ook bedoelde met het stroomlijnen van onze sales: het is niet alleen meer mensen, maar het is ook het nog beter verpakken van data die we al hebben, maar net op een manier waarop het wat begrijpelijker en effectiever kan worden verkocht.

De voorzitter: Andere vragen of opmerkingen? Dank u wel voor de toelichting over de stand van zaken.

11. Rondvraag

De voorzitter: Mijnheer Stevense.

De heer Stevense: Dank u wel voorzitter. Wat betreft het rooster van aftreden van de Raad van Commissarissen.

De voorzitter: Het rooster van aftreden van de Raad van Commissarissen.

De heer Stevense: U hebt al eens te kennen gegeven dat u niet langer dan acht jaar commissaris wilt blijven.

De voorzitter: Nee, niet tot mijn honderdste, dat klopt.

De heer Stevense: Dan blijven er twee over. Als die aftredend zijn en ze zeggen: we stoppen ermee, wat dan?

De voorzitter: We hebben in onze besprekingen natuurlijk continu het oog op de continuïteit van de Raad van Commissarissen. Voor zover ik dat nu kan overzien, hoeft u zich daarover geen zorgen te maken.

De heer Stevense: Dat is een diplomatieke uitspraak.

De voorzitter: Dat is geen diplomatieke uitspraak, het is een duidelijke uitspraak. We hebben op dit ogenblik de Raad van Commissarissen uitgebreid van twee naar drie personen. We hadden drie commissarissen, de heer Middelhoven is teruggetreden en we hebben nu een derde in Amerika omdat we het belangrijk vonden directe input vanuit Amerika te hebben. We hebben regelmatig telefoonconferenties of het gaat via video. We kijken qua samenstelling van de Raad van Commissarissen naar de toekomst toe ook wat voor input en mensen we nodig hebben. We proberen natuurlijk alles te doen in het belang van het bedrijf en we zien enorme mogelijkheden. Fijn dat het een Nederlands bedrijf is met deze kennis in huis, maar we hebben natuurlijk continue input nodig uit andere landen, met name uit de Verenigde Staten. Vandaar deze uitbreiding met een commissaris in 2016 en we kijken ook naar de toekomst. Op dit moment kunnen we er geen verdere mededelingen over doen.

De heer Stevense: Ik blijf zitten met twee commissarissen die gelijktijdig aftredend zijn.

De voorzitter: We zullen nog eens goed kijken naar de tijdigheid daarvan en of er reden is qua tijdigheid iets te veranderen. U zult het niet zonder commissarissen hoeven te doen.

De heer Stevense: Dan de financiële agenda. Ik heb jullie een mail gestuurd.

De voorzitter: Ja, ik heb hem gelezen.

De heer Stevense: Om de agenda uit te breiden.

De voorzitter: U vroeg met name naar de data van de vergaderingen en de bekendmaking van de cijfers. We streven er natuurlijk naar, ook voor onze eigen agenda's, zoveel mogelijk van tevoren de data vast te stellen, maar dat is niet altijd mogelijk. Je zit natuurlijk ook met de goedkeuring van de accountantsverklaring en het tijdstip daarvan. Normaal ga je ervan uit dat er geen bijzondere problemen zijn, maar dat weet je nooit. Dat weet je pas als de externe accountant zijn handtekening heeft gezet of praktisch heeft gezet. Dan kun je een datum voor deze vergadering en het uitgeven van de jaarcijfers vaststellen. Je zit een beetje vast, maar ook wij zitten natuurlijk met onze agenda's en willen het liefst zo vroeg mogelijk alle data vaststellen. Dat geldt in zijn algemeenheid voor dit soort vergaderingen en voor het bekendmaken van cijfers; dat je dat bij wijze van spreken een jaar van tevoren kunt doen, maar nogmaals, je kunt pas een vergadering plannen op het moment dat je een goedkeurende accountantsverklaring hebt.

De heer Stevense: Dat ben ik toch niet met u eens. Dan vraag ik me af hoe een bedrijf als BMW dat doet. Zij hebben tot eind 2018 hun financiële agenda in het jaarverslag staan.

De voorzitter: Je kunt natuurlijk van tevoren een datum prikken, ik zeg alleen dat de vraag is of dit verschrikkelijk zinvol is, zeker voor een kleiner bedrijf. Wij willen de zekerheid hebben dat we die goedkeurende accountantsverklaring hebben.

De heer Stevense: Dat begrijp ik, maar dat willen die andere bedrijven ook.

De voorzitter: Dat is hun verantwoordelijkheid.

De heer Stevense: Commissarissen beginnen van lieverlee al met de agenda van 2019 en wij zien het probleem niet.

De voorzitter: We zullen nog eens goed kijken in hoeverre we het op zijn minst kunnen vervroegen. Andere punten voor de rondvraag?

De heer Troisfontaine: Wie maakt het stukje waarin wordt verteld hoe het het afgelopen jaar is gegaan, dat je altijd op internet ziet? Dat vond ik dit jaar zeer negatief. Hoewel de omzet met 20% en de winst met 25% is toegenomen, staat er zo'n bedroevend stukje. Dat irriteerde mij dermate dat ik het ANP heb gebeld om te vragen wie het heeft geschreven. Dat blijkt iemand te zijn die de avond ervoor flink aan het stappen is geweest en die compleet niet snapte wat daar stond. Mijn vraag is: hebben jullie daar zelf invloed op, kunnen jullie daar iets mee doen? Het staat er zo beroerd, het staat er waarschijnlijk voor de rest van je leven.

De voorzitter: De lastigheid dit jaar was natuurlijk hoe we moesten verwoorden dat het resultaat wat anders leek dan het was door die € 2,5 miljoen. Daar hebben we inderdaad nog eens uitgebreid naar gekeken. Je bent inderdaad afhankelijk van hoe het extern wordt gepubliceerd. Dat geldt op alle mogelijke gebieden. Er kan net een nuance zitten in wat de pers schrijft, waardoor zaken zeer negatief overkomen. Dat is zeker een attentiepunt, het is goed dat u het nog eens noemt. De pers is meestal niet onwelwillend als je vraagt nog een keer te mogen kijken hoe het er precies komt te staan en zeker met zaken die op meerdere manieren... Die € 2,5 miljoen kan je op verschillende manieren interpreteren. Aan de ene kant lijkt het of de winst minder is, maar aan de andere kant is het in feite beter gegaan. Vandaar dat wij als commissarissen nog eens goed naar dat stuk hebben gekeken, naar de eerste paar regels daarin, dat dit niet negatief overkwam. De meeste pers is wel bereid... Het is een goed attentiepunt.

De heer Troisfontaine: Misschien is het een idee om de volgende keer andersom te handelen. U kent de stukken eerder dan zij en dat u het stuk al maakt en hen op de hoogte stelt: dit is onze visie. Dan hoeft hij het alleen nog maar over te schrijven.

De voorzitter: Ja, oké, een goede tip. Heeft iemand nog een vraag? Niemand.

12. Sluiting

De voorzitter: Hartelijk dank voor ieders aanwezigheid, interesse en aandeelhouderschap in onze onderneming. Mede als minidividend staat er achter een zeer lichte maaltijd. Daar kunt u in plaats van stockdividend toch nog een hapje van nemen. Ik hoop u allemaal in 2018 weer te zien en ik wens u allemaal een goede reis naar huis of naar andere aandeelhoudersvergaderingen zo die er vandaag nog zijn. Ik dank u zeer.